

PROPOSICIÓN DE VALOR

Para convencer al público es imprescindible que entienda porqué debe prestarte atención. Y para ello, nada mejor que una buena propuesta de valor. Debemos explicar que nuestro producto o servicio resuelve los problemas del cliente, o mejora su situación cuenta al cliente ideal porqué debe elegirte a ti y no a la competencia (diferenciación).

La novedad de un producto corresponde a la propuesta de Valor que crean nuevos mercados al satisfacer necesidades que los clientes no tenían identificadas explícitamente. El diseño es un factor importante, aunque difícil de medir. Un producto puede destacar o sobresalir por la superior calidad y estilo de su diseño. En los campos de la moda y la electrónica de consumo, el diseño puede constituir una parte esencial para diferenciarlo de los otros productos y ser más novedoso para el consumidor.

Ofrecer un valor similar a un precio inferior es una práctica común para satisfacer las necesidades de los segmentos del mercado que se rigen por el precio. Otra forma de crear valor es ayudar a los clientes a reducir costos. También se puede crear valor poniendo productos y servicios a disposición de clientes que antes no tenían acceso a ellos. Esto se puede hacer con una innovación en los modelos de negocio, una tecnología nueva o una combinación de ambas. El diseño es un factor importante, aunque difícil de medir. Un producto puede destacar o sobresalir por la superior calidad y estilo de su diseño.